

追思慈母梁友珍

■ 邱勇

2024年9月29日凌晨5点,慈母梁友珍98岁无疾而终!

一个多月来,每当深夜醒来,我记忆中的慈母哺育自己成长的点点滴滴,历历在目,久久穿越:

听阿婆说,母亲20岁过门后暗中支持革命,每当她舅父许树新带着茂电信支队的战友在附近活动时,总会拿出家里的米、番薯等煮熟送过隐蔽点给他们充饥。新中国成立后,父母亲一起带头土改,组织初级社、高级社,入党并组建村党支部。她曾任大队党支部支委、妇女主任、接生员。平时很少在家。家里有年老的阿公、阿婆和我兄弟共7人,年年是小队超支第一户,日常家里午、晚餐的粥本来就稀,遇上她外地开会(自带米,还多带二三抓,说不能亏公家),粥就更稀。父亲自1958年带队筑高州水库后留任“水工”,在外县工作,离家约90公里,有时休月假,顾不上家。

我7岁那年,大队幼儿园用木头做了个八字形滑梯,小朋友们兴奋得涌向滑梯,争相爬上去,滑下来。那时的我,刚爬上顶板,只觉得整个滑梯摇晃起来,在孩子们的尖叫声中,那庞大的滑梯轰然倒地,我随梯摔倒在地,在场小朋友吓得一哄而散,保育员迅速抱起我,并派员跑去大队部找来母亲。母亲看到我耷拉着的右手,心痛地哭起来,忙抱回家。第二天,母亲联系来的赤脚医生诊断为脱臼,说已红肿不能做复位术,便敷上草药,数天后,那医生来复诊,要做人工脱臼复位术。可能因捏而痛,我哇地哭了。儿哭母心痛,阿妈要医生停手,对我说:阿火,阿妈没看好你!你右手曲了,以后可能没女仔肯嫁你了。我说:没人嫁我自己过!后来,我很小便会洗补衣服、钉纽扣等。

我11岁在村小学读四年级时,我左大腿内侧先是红肿一块,日夜都痛,只好请假休学在家。阿妈背我找村医服了几剂药无效,不几天流出脓来。连续10多天

如此,阿妈束手无策。后打听到10多公里外有一村医会治,阿妈趁某天没有会议,大热天背上我,翻山越岭涉水直奔那里。到诊后,那医生对着那疮注射了一针药水,不一会儿脓血流个不停。阿妈在旁边一边擦着流出来的脓血,一边不停地自言自语:医生,我仔你能医好吗?医生说,放心,这类毒疮我医好过。待没有脓血流出来的时候,医生拿着夹子,把疮中间的脓头扯出来,随后给疮口敷上草药,再包了几包,吩咐我妈后续如何换药如何清洁伤口。回到途中水响坡的时候,母子俩又渴又饿,阿妈放下我坐在树荫下的路边石头上。我看看面前要步步而上的约50米长的陡坡,记得过了一片田垌,还要走一个约20米长的陡坡,不忍心母亲再背着我走前边崎岖山路,便说:阿妈,我左腿没多痛了,右腿可走路。等会你扶着我一起走吧。阿妈说:阿火,你懂事了,识得体贴阿妈了。又说,你缺了近一个月的课,要不要下学期留级?我说,不用。休学这段时间,我靠拼音基本学会语文新课;算术课我看懂例题后,已做完习题。班主任梁芝芳老师每周家访又给我补课,我腿好后回校一定不会落后的。阿妈说,乖仔,你生得又矮又细,还多病痛,必须读好书以后才能养活自己。我懂事地点点头。

到了1973年,高中毕业后回乡2年的我,先大队干部后民办教师,被大队支部推荐到公社择优上大学。公社党委讨论时,分管文教常委一句“银坑邱勇手曲过不了体检关”淘汰了。知情后我情绪很低落。当时农村青年唯有当兵、读书(升大中专)两条出路。因手问题当兵无望,现因手又断了读书路。母亲及时鼓励我不必泄气,做好工作,只要优秀党组织迟早会重用。过了一段时间,我再次被大队推出公社考中专。后听说公社党委讨论时,又是文教常委不同意。公社党委书记余郁章同志说:银坑邱勇是我公社的县团代表,优秀

教师,支部入党对象。我们党委给他机会推上县,如果县统考、体检不过关,是他本人的事,我们公社党委对优秀青年要给出路!

后来,我不负组织重托,推荐加考试入读湛江地区高州师范学校,走上先从教后从政的路。

母亲记忆力很好。我当民师时,母亲是大队贫下中农管理学校代表,每逢假期公社教师集训时,领导在主席台上做报告,少则2小时,多则4小时。分组学习讨论时,她总能带头发言,还分“一、二、三”。我曾笑她:你妇女扫盲班的水平,发言却比我们教师还好!她说,龟有龟路,蛇有蛇道,我大小会议参加多了,自然有所领悟。

母亲家庭、大队、接生三轴转并乐此不疲,尤其接生,每个孕妇从第一次孕检起至生产,全程一丝不苟,一视同仁。实现孕检不出村,产妇不出门,村民带来亲戚请孕检,也乐施善行。晚年经常会说她双手有百多个难产妇转顺产并母子平安。尤其她说到有几个孕婴脐带缠颈经她隔肚解缠后顺产时,总会说“凡事用心,不会变”。

父亲2020年终老后,母亲很伤心。我只能安慰她。两年前,母亲夜尿跌伤了屁股骨。我请了邻村医生黄卓耀上门,诊断母亲右股骨裂,以祖传跌打方剂服之。第二天,母亲说以后要长期卧床连累子孙,开始绝食。到了第10天,我劝说:阿妈,你现在10天了,一般人挨不过7天,是毛主席还不让你走。她说,那我听毛主席的。于是赶忙请来救护车送高州人民医院。经骨科专家检查鉴定,股骨完好,全身骨络正常。骨科转综合科的第三天,母亲行走自如便闹着出院回家。

母亲临终前,也如父亲多次叮嘱我们:我近年腿脚不便连累了你们,死后从简,不扰亲戚邻居,唯愿骨灰埋入祖墓,体现了这代中共党员心系他人的风尚!

“抢不到”的文创产品

新华网记者 万方 闫雨昕 任延昕

有人为了它每天六点大排长队,有人为了它专程从外地千里奔赴,二手价飙升依旧供不应求……近期,中国国家博物馆以明孝端皇后九龙九凤冠为灵感设计的冰箱贴“一冠难求”。本就热闹的博物馆文创,又上了各大平台热搜榜热搜。

对当下年轻人来说,拍照、盖章、买文创已纳入“城市打卡三件套”,甚至有人为了购买文创专门奔赴一座城。小小冰箱贴,如何能“硬控”年轻人?博物馆文创,为何总能拨动人们的心弦?

文博冰箱贴“硬控”年轻人

据了解,博物馆文创圈的新晋“顶流”国博凤冠冰箱贴自上架以来,三个月卖出近8万个,徽章、书签、钥匙扣等同系列文创的销售总额突破1000万元。

曾经,冰箱贴还是大小景区里不起眼的纪念品。如今,随着年轻一代文化消费意识增强,各地博物馆主动追求创新,小小冰箱贴的赛道也变得“拥挤”:北京古代建筑博物馆的天宫藻井冰箱贴可以拆成五层,天坛二十四节气冰箱贴里有落雪效果……还有网友研究出了冰箱贴互相“叠搭”的新玩法,比如给三星堆青铜面具冰箱贴上个凤冠冰箱贴。

在某社交平台上,冰箱贴相关笔记发布已超过260万条。网友们晒出文博冰箱贴繁复精美的细节图片,称其做工和设计较好还原了文物的风貌和气质。“实物很精致,有一种古典美,只看一眼就会被硬控!”

更多年轻人愿意走进博物馆,沉浸式了解当地文化。与此同时,文创也有机会走出博物馆和景区,变成生活的一部分。“走心”又“走新”的文创产品不仅拉近了博物馆与观众之间的距离,还实现了社会效益和经济效益的双增长。

据智研咨询发布的报告,2023年中国文创产品市场规模达到163.8亿美元,同比增长13.09%。

爆款文创如何诞生

记者了解到,目前博物馆文创已经形成了一套成熟的开发模式。博物馆通过周期性独立研发、合作研发、代销、采购、IP授权等方式进行开发立项,寻找合适的生产厂家或者手艺人制作,最后通过博物馆线下商店、线上商铺等渠道销售。

博物馆又是怎样在诸多展品中,选中一款元素作

为主打文创产品的呢?

仍以销售火爆的国博凤冠冰箱贴为例,看似是一场突如其来的“流量”惊喜,实则是国博文创团队无数个日夜创意碰撞、精心策划的灵感结晶。

在系列冰箱贴文创产品问世之前,九龙九凤冠的展柜前就常年人头攒动。观众情愿在展馆里绕场半周排队等候,就是为了能有几秒钟近距离观看细节、再与它拍照合影的机会。正是察觉到文物受到的关注和喜爱,国博的文创设计团队随即启动了凤冠冰箱贴的研发工作,并陆续上新了多款冰箱贴作品。

“文创产品开发需要结合博物馆的展览,实际是作为第二展厅延伸的展线,是一个文化载体。”北京古代建筑博物馆馆长薛俭表示,受众不仅能够珍藏一段在博物馆内欣赏藏品的经历,还能在看到这件文创时,记起这件藏品的文化内涵和背后承载的故事。

“文创热”中的“冷思考”

年轻人对不断“进阶”的文创产品表现出极大热情,同时,年轻人审美和大众传播方式也在发生变化。

中国工艺美术馆、中国非物质文化遗产馆藏品与征集部副主任蒋名未认为,年轻一代消费者对“中国式”审美的偏爱,为博物馆文创兴起提供了市场动力。

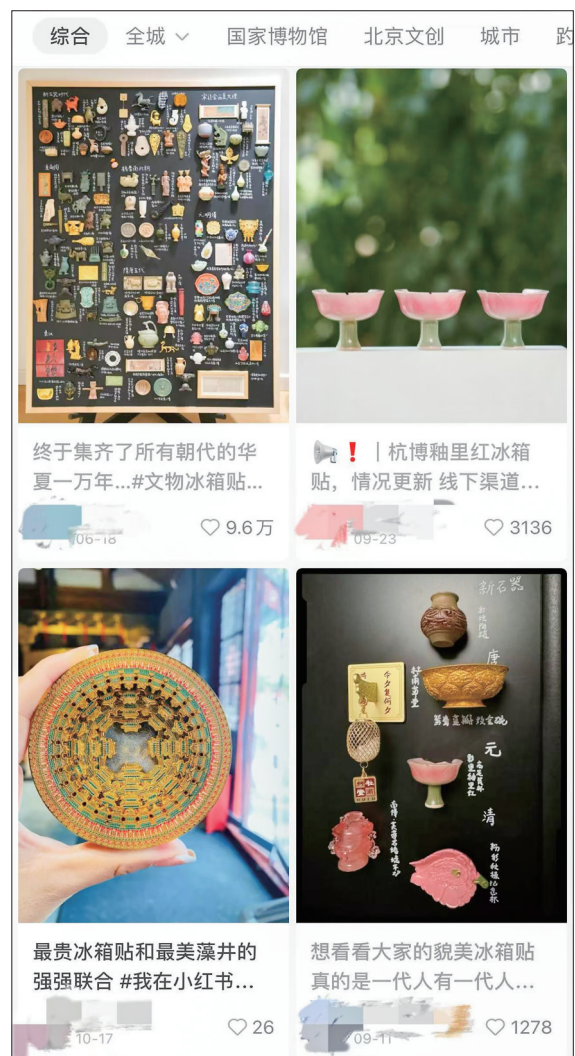
他们也乐于在社交平台分享,“晒博物馆”打卡已逐步在青年群体圈中形成风尚,也促进了博物馆文创市场发展。

至于爆款常常“抢不到”的背后,更多是源于人们对文创产品精品化的追求。

实上,断货并非博物馆的“营销手段”。北京古代建筑博物馆馆长薛俭说,天宫藻井冰箱贴的制作工艺比较复杂,为保证其品质,每次生产量有限,所以经常断货。他透露,博物馆在原有3条生产线的基础上又增加了2条,目前正处于打样试制阶段,在保证质量前提下增加产量,还将每周发货改为多日发货,并开通线上预约平台,每天限量发放400个,每人限购1个,缓解线下排队问题。

记者还观察到,随着文创爆款频出,市场上也有部分从业者因一味追求商业效果而走向“重产品、轻文化”的怪圈,导致一些产品设计同质化严重,缺乏对内涵的深度挖掘。

对此,苏州博物馆文创部主任蒋茵表示,文化传播



社交媒体截图

才是做文创的初衷,文创产品再花样翻新,也不能脱离文化传承载体的功能。从产品开发角度,也只有更好地挖掘文化,设计灵感才可持续。比如,“吴门四家”系列文创传递着江南文人的生平,“文衡山先生手植藤种子”背后是苏州古城文脉的象征。

(参与记者:赵宇娇)

新华网北京11月11日电